



سی‌ویکمین نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان تبریز؛ حضور کمرنگ برندهای شاخص در نمایشگاه

صنعت ساختمان به‌عنوان یکی از مهم‌ترین بخش‌های اقتصادی، نقشی تعیین‌کننده در رشد تولید، ایجاد اشتغال و توسعه‌ی زیرساخت‌های هر کشور ایفا می‌کند. این صنعت علاوه بر تأمین نیاز اساسی جامعه به مسکن و فضاهای اداری، تجاری و صنعتی، به‌دلیل ارتباط گسترده با چندین صنعت بالادستی و پایین‌دستی، از آن به‌عنوان موتور محرک اقتصاد یاد می‌شود.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی تبریز، صنعت ساختمان با بیش از ۱۲۰ رشته و فعالیت تخصصی از جمله تولید سیمان، فولاد، کاشی و سرامیک، شیشه، تأسیسات، صنایع شیمیایی، ماشین آلات و تجهیزات ساختمانی در ارتباط است و رونق آن می‌تواند زمینه‌ی افزایش تولید، سرمایه‌گذاری و اشتغال در بخش‌های مختلف اقتصادی را فراهم کند. از این رو، هرگونه رکود یا رونق در بازار ساخت و ساز، تأثیر مستقیمی بر عملکرد بسیاری از صنایع و کسب و کارها دارد.

در سال‌های اخیر، افزایش هزینه‌های ساخت، نوسانات قیمت مصالح، کاهش سرمایه‌گذاری و افت ساخت و ساز، چالش‌هایی را پیش روی فعالان این حوزه قرار داده است. با این حال، کارشناسان معتقدند، توسعه‌ی فناوری‌های نوین، استفاده از مصالح استاندارد، حرکت به سمت ساختمان‌های هوشمند و کم‌مصرف، صنعتی‌سازی ساخت و ساز و به کارگیری روش‌های نوین مدیریتی، می‌تواند ضمن افزایش کیفیت پروژه‌ها، هزینه‌ها و زمان اجرای طرح‌ها را نیز کاهش دهد.

نمایشگاه‌های تخصصی صنعت ساختمان نیز یکی از مهم‌ترین بسترهای معرفی توانمندی‌های تولیدکنندگان، تبادل دانش فنی، ارائه‌ی فناوری‌های نوین و توسعه‌ی همکاری‌های تجاری به شمار می‌روند. حضور گسترده شرکت‌های داخلی و خارجی در چنین رویدادهایی می‌تواند زمینه جذب سرمایه‌گذاری، توسعه‌ی بازارهای صادراتی و ارتقای جایگاه صنعت ساختمان کشور را فراهم کند.

همچنین ارتقای کیفیت برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی، افزایش مشارکت برندهای معتبر، حمایت از تولیدکنندگان داخلی و ایجاد فضای مناسب برای تعامل فعالان صنعت، از الزامات توسعه‌ی این بخش محسوب می‌شود، چراکه صنعت ساختمان، علاوه بر نقش اقتصادی، یکی از ارکان اصلی توسعه‌ی پایدار، بهبود کیفیت زندگی شهروندان و افزایش تاب‌آوری زیرساخت‌های کشور به شمار می‌رود.

سی‌ویکمین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی صنعت ساختمان ایران- تبریز از ۳۰ تیر تا دوم مردادماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تبریز برگزار شد. با این حال، نمایشگاه امسال با استقبال محدود شرکت‌های شاخص و برندهای مطرح صنعت ساختمان همراه بود و تنها تعداد اندکی از شرکت‌های شناخته شده در آن حضور یافته بودند.

کم‌رنگ بودن حضور واحدهای تولیدی بزرگ و فعالان تأثیرگذار این صنعت و بروز جنگ و شرایط کلی کشور موجب کاهش استقبال بازدیدکنندگان تخصصی و فعالان حوزه ساختمان شد، موضوعی که نارضایتی بسیاری از مشارکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان را در پی داشت.

برخی از فعالان حاضر در نمایشگاه معتقد بودند که نبود شرکت‌های بزرگ و برندهای معتبر، از ظرفیت‌های این رویداد کاسته و فرصت ایجاد ارتباطات تجاری، معرفی فناوری‌های نوین و توسعه‌ی همکاری‌های صنعتی را محدود کرده است.

به اعتقاد شرکت‌کنندگان، نمایشگاه صنعت ساختمان تبریز به عنوان یکی از رویدادهای مهم این حوزه در شمال غرب کشور، نیازمند برنامه‌ریزی هدفمندتر برای جذب برندهای معتبر، افزایش مشارکت واحدهای تولیدی و ارتقای سطح کیفی نمایشگاه است تا بتواند جایگاه تخصصی خود را در میان فعالان صنعت ساختمان حفظ و تقویت کند.

کمبود نقدینگی و افزایش قیمت مواد اولیه، مهم‌ترین چالش صنعت ساختمان است

سجاد نوروزی، مدیرعامل شرکت نوین ترمو، کمبود نقدینگی و افزایش بی‌سابقه‌ی قیمت مواد اولیه را از مهم‌ترین چالش‌های پیش روی فعالان صنعت ساختمان عنوان کرد و گفت: افزایش هزینه‌ها موجب شده است که اجرای پروژه‌های عمرانی برای پیمانکاران و کارفرمایان با دشواری‌های جدی مواجه شود.

وی به معرفی فعالیت‌های این مجموعه پرداخت و افزود: شرکت نوین ترمو در سه دپارتمان تخصصی فعالیت می‌کند که یکی از مهم‌ترین آن‌ها، نمایندگی رسمی برند «شیمی ساختمان آبادگران» در استان آذربایجان شرقی است. حضور ما در سی‌ویکمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان تبریز نیز با محوریت معرفی محصولات این برند صورت گرفته است.

وی ادامه داد: این مجموعه به عنوان یک شرکت بازرگانی، خدمات فروش، مشاوره و پشتیبانی را برای پروژه‌های عمرانی و ساخت و ساز، به ویژه پروژه‌های مرتبط با بتن، ارائه می‌دهد و در حال حاضر ۱۰ نفر به صورت مستقیم در این شرکت مشغول به فعالیت هستند.

نوروزی با تأکید بر اهمیت حضور در نمایشگاه‌های تخصصی گفت: مشتریان انتظار دارند نمایندگان رسمی و برندهای معتبر را در چنین رویدادهایی ببینند. از همین رو حضور در نمایشگاه را وظیفه خود می‌دانیم، به ویژه اینکه شرکت آبادگران به عنوان یک مجموعه دانش‌بنیان، هر سال محصولات جدیدی را به بازار عرضه می‌کند و نمایشگاه فرصت مناسبی برای معرفی این محصولات و تعامل نزدیک‌تر با مشتریان است.

مدیرعامل شرکت نوین ترمو گفت: این نمایشگاه همواره یکی از مهم ترین و پربازدیدترین نمایشگاه های تخصصی تبریز بوده است، اما امسال نسبت به سال های گذشته از نظر میزان مشارکت شرکت ها و تعداد سالن های فعال، شرایط مطلوبی نداشت.

وی افزود: در سال های گذشته تمامی سالن های نمایشگاه فعال بودند، اما امسال به دلیل عدم حضور برخی از صنوف، تعدادی از سالن ها بدون استفاده باقی ماندند. انتظار می رفت با برنامه ریزی مناسب تر، زمینه حضور گسترده تر شرکت ها و افزایش مخاطبان فراهم شود.

نوروزی در خصوص وضعیت بازار مصالح و مواد شیمیایی ساختمان نیز اظهار کرد: مهم ترین مشکل امروز فعالان این حوزه، کمبود نقدینگی و افزایش شدید قیمت کالاهاست. برخی محصولاتی که امروز عرضه می کنیم، نسبت به شش ماه گذشته تا چند برابر افزایش قیمت داشته اند که این موضوع فشار قابل توجهی بر پیمانکاران، کارفرمایان و مصرف کنندگان وارد کرده است.

وی ادامه داد: بخشی از مواد اولیه ی مورد نیاز این صنعت وارداتی است و بخشی دیگر از صنایع پتروشیمی تأمین می شود. افزایش قیمت این مواد، در کنار شرایط اقتصادی اخیر، زمینه ی افزایش بی رویه قیمت ها را فراهم کرده و بازار را با مشکلات جدی مواجه ساخته است.

تأمین مواد اولیه و هزینه های انرژی، مهم ترین چالش تولیدکنندگان است

رامین دبای، مدیرعامل شرکت بتن گازی سبک نوبهار مرنده، تأمین مواد اولیه، افزایش هزینه های انرژی و ناپایداری در محاسبه ی هزینه های برق را از مهم ترین چالش های پیش روی واحدهای تولیدی صنعت ساختمان عنوان کرد و خواستار تسریع در تأمین مواد اولیه و بازگشت واحدهای آسیب دیده به چرخه ی تولید شد.

وی با بیان اینکه شرکت بتن گازی سبک نوبهار مرنده از شهریور سال ۱۳۹۶ به بهره برداری رسیده و در زمینه ی تولید بلوک های سبک اتوکلاو شده (AAC)، بلوک های دیواری و بلوک های سقفی فعالیت می کند، افزود: محصولات این شرکت به عنوان عایق صوتی و حرارتی، مطابق با الزامات مباحث ۱۸ و ۱۹ مقررات ملی ساختمان تولید می شوند و نقش مؤثری در کاهش مصرف انرژی و ارتقای کیفیت ساخت و ساز دارند.

دبای با اشاره به اشتغال زایی این مجموعه گفت: در حال حاضر حدود ۵۰ نفر به صورت مستقیم و بیش از ۳۰۰ نفر به صورت غیرمستقیم در ارتباط با فعالیت های این شرکت مشغول به کار هستند.

وی مهم ترین دغدغه ی فعلی تولیدکنندگان را تأمین مواد اولیه دانست و تصریح کرد: در شرایط کنونی، تأمین پودر آلومینیوم، به عنوان یکی از مواد اولیه اصلی تولید، به یکی از مهم ترین چالش های این صنعت تبدیل شده است. لازم است واردات این ماده در کوتاه ترین زمان ممکن تسهیل شود و واحدهای تولیدی آسیب دیده نیز هرچه سریع تر به چرخه ی تولید بازگردند تا روند تأمین مواد اولیه با اختلال بیشتری مواجه نشود.

وی همچنین با انتقاد از افزایش هزینه های انرژی اظهار کرد: هزینه های برق و به ویژه تعرفه ی ترانزیت برق، فشار سنگینی را بر واحدهای تولیدی وارد کرده است. به عنوان نمونه، در یکی از دوره های اخیر، بهای مصرف برق کارخانه حدود ۳۵ میلیون تومان بود، اما هزینه ی ترانزیت برق به ۵۰ میلیون تومان رسید و مجموع مبلغ قبض به حدود ۱۱۷ میلیون تومان افزایش یافت.

مدیرعامل شرکت بتن گازی سبک نوبهار مرنده، ادامه داد: این در حالی است که چنین هزینه هایی در گذشته وجود نداشت و تأثیر مستقیمی بر بهای تمام شده محصولات گذاشته است.

وی همچنین به صدور قبض های علی الحساب از سوی دستگاه های خدمات رسان اشاره کرد و گفت: در برخی موارد، شرکت توانیر و شرکت ملی گاز پس از گذشت چند ماه، هزینه های دوره های گذشته را مجدداً محاسبه و مطالبه می کنند که این موضوع برنامه ریزی مالی، تعیین قیمت تمام شده و فروش محصولات را با چالش های جدی مواجه کرده است.

دبای تأکید کرد: رفع مشکلات تأمین مواد اولیه، اصلاح هزینه های انرژی و ایجاد ثبات در شیوه ی محاسبه تعرفه ها، از مهم ترین اقداماتی است که می تواند به حفظ تولید و افزایش توان رقابتی واحدهای فعال در صنعت ساختمان کمک کند.

کیفیت باید اولویت صنعت تجهیزات آتش نشانی باشد

امیررضا رنجبران، مدیر بازرگانی برند آترو، با تأکید بر اهمیت کیفیت در تولید تجهیزات ایمنی و آتش نشانی، گفت: در صنعتی که مستقیماً با جان و امنیت مردم در ارتباط است، کیفیت نباید تحت هیچ شرایطی قربانی کاهش هزینه ها شود.

وی با اشاره به سابقه ی فعالیت این مجموعه اظهار کرد: فعالیت خانواده ما در حوزه ی تجهیزات آتش نشانی به سال ۱۳۵۹ بازمی گردد و با بهره گیری از تجربیات سال های گذشته، از سال ۱۳۹۴ برند «آترون» را راه اندازی و فعالیت خود را به صورت تخصصی آغاز کردیم.

وی افزود: این مجموعه طی حدود هفت سال گذشته به صورت حرفه ای در زمینه ی تولید جعبه های آتش نشانی و کپسول های آتش نشانی فعالیت داشته و در برنامه های توسعه ای خود، گسترش سبد محصولات از جمله تولید اسپرینکلر و سایر تجهیزات اطفای حریق را دنبال می کند.

رنجبران با بیان اینکه کیفیت، مهم ترین اصل فعالیت این برند است، گفت: از ابتدا تلاش کرده ایم کیفیت را در اولویت قرار دهیم، زیرا معتقدیم امنیت مشتریان مهم تر از هر موضوع دیگری است. بر همین اساس، شعار مجموعه «یک گام پیش» با هدف ارائه ی محصولات ایمن و باکیفیت انتخاب شده است.

وی درباره اشتغال زایی این مجموعه نیز اظهار کرد: در بخش فروش و امور اداری حدود پنج تا شش نفر به صورت مستقیم فعالیت می کنند و با احتساب نیروهای فعال در بخش های برون سپاری و واحد تولید جعبه های آتش نشانی، حدود ۷۰ نفر به صورت مستقیم و ۱۰ تا ۱۵ نفر نیز در بخش تولید با این مجموعه همکاری دارند.

مدیر بازرگانی برند آترون با اشاره به برگزاری نمایشگاه صنعت ساختمان تبریز گفت: با توجه به شرایط اخیر کشور، در ابتدا برای حضور در نمایشگاه تردیدهایی وجود داشت، اما در نهایت تصمیم به حضور گرفتیم و تاکنون از نتایج آن رضایت داریم.

وی ادامه داد: نمایشگاه فرصت مناسبی برای برقراری ارتباط با مشتریان، فعالان صنعت و شرکای تجاری است و تاکنون مذاکرات و قراردادهای خوبی در این رویداد در حال بررسی و نهایی شدن است.

رنجبران یکی از مهم ترین چالش های صنعت تجهیزات آتش نشانی را پایین بودن کیفیت برخی محصولات موجود در بازار عنوان کرد و افزود: متأسفانه در برخی موارد، محصولاتی با کیفیت پایین موفق به دریافت تأییدیه می شوند، در حالی که تجهیزات ایمنی باید با سخت گیری بیشتری مورد ارزیابی قرار گیرند.

وی تأکید کرد: اگر هدف اصلی، حفظ جان افراد و پیشگیری از حوادث است، باید تولید، عرضه و تأیید تجهیزات آتش نشانی تنها بر پایه ی استانداردها و کیفیت انجام شود. بی تردید افزایش نظارت بر کیفیت محصولات می تواند بسیاری از مشکلات این صنعت را کاهش داده و ضریب ایمنی ساختمان ها را ارتقا دهد.

کیفیت برگزاری مهم تر از تعدد نمایشگاه هاست

فرهاد مکاری، مدیر روابط عمومی مجموعه ی صنعتی آتاپایپ، با تشریح روند شکل گیری و توسعه ی این مجموعه، اظهار کرد: فعالیت آتاپایپ از سال ۱۳۶۸ در شهر خسروشاه تبریز آغاز شد، زمانی که برادران فرجی خسروشاهی با تکیه بر دانش فنی، پشتکار و باور به کیفیت، تولید لوله و اتصالات لیاف سیمانی و سرامیکی را پایه گذاری کردند.

وی افزود: این مجموعه پس از بیش از سه دهه فعالیت مستمر، امروز به یکی از تولیدکنندگان پیشرو کشور در حوزه ی انواع لوله و اتصالات تبدیل شده و در زمینی به مساحت ۱۶۰ هزار مترمربع، انواع لوله ها و اتصالات سیمانی، UPVC و پنج لایه را مطابق با استانداردهای روز تولید می کند.

وی با بیان اینکه محصولات آتاپایپ علاوه بر تأمین نیاز بازار داخلی، در بازارهای بین المللی نیز حضور دارند، تصریح کرد: صادرات محصولات این مجموعه به بیش از ۱۴ کشور جهان، حاصل سال ها تلاش مستمر، جلب اعتماد مشتریان و پایداری به ارزش های تولید ملی است.

مکاری با تأکید بر اهمیت برگزاری نمایشگاه های تخصصی، به منظور معرفی شرکت ها و محصولات و افزایش تعاملات بین فعالان این حوزه، این دوره از نمایشگاه را نسبت به دوره های پیش، کم رونق دانست.

وی برگزاری نمایشگاه های تخصصی را ضروری دانست و افزود: نباید به هر قیمتی نمایشگاه برگزار شود، مهم کیفیت برگزاری و خروجی محور بودن است، نه صرف برگزاری.

بر اساس نظرسنجی روابط عمومی اتاق بازرگانی تبریز، از دید فعالان صنعت ساختمان، کاهش استقبال از نمایشگاه امسال، حاصل مجموعه ای از شرایط اقتصادی و اجرایی بود که مهم ترین دلایل عبارتند از: رکود پروژه های عمرانی، به دلیل ناترازی بودجه و سهم اندک اعتبارات عمرانی، کاهش حجم سرمایه گذاری در بخش ساختمان، رکود نسبی بازار مسکن، کاهش قدرت خرید و نقدینگی فعالان حوزه ی صنعت احداث، حضور کمرنگ برندهای شاخص و تولیدکنندگان بزرگ، ضعف در بازاریابی و جذب بازدیدکنندگان تخصصی، هم زمانی یا نزدیکی زمانی با سایر نمایشگاه های مشابه و همچنین محدود بودن ارتباطات بین المللی و تجاری.

بر این اساس، نمایشگاه زمانی می تواند نقش واقعی خود را ایفا کند که از یک رویداد صرفاً نمایشگاهی به بستری برای توسعه ی کسب و کار، نشست های B2B، معرفی فناوری های نوین، جذب سرمایه گذاری و ایجاد ارتباط مؤثر میان تولیدکنندگان، پیمانکاران، انبوه سازان، مهندسان و تصمیم گیران حوزه ی ساختمان تبدیل شود.

در این راستا پیشنهاد می شود، تشکل های تخصصی، شرکت نمایشگاه بین المللی و فعالان صنعت احداث، کارگروهی برای آسیب شناسی نمایشگاه و تدوین برنامه ای جهت

ارتقای کیفیت، افزایش مشارکت برندهای معتبر و توسعه ی بازارهای داخلی و صادراتی تشکیل دهد تا جایگاه نمایشگاه صنعت ساختمان تبریز، به عنوان مهم ترین رویداد تخصصی شمال غرب کشور تقویت شود.

گفتنی است، جمشیدبرزگر؛ نائب رئیس اتاق بازرگانی تبریز و رئیس کمیسیون صنعت احداث، امور زیربنایی و اقتصاد کلان اتاق، به همراه جمعی از فعالان صنعت ساختمان از روند برگزاری این نمایشگاه بازدید کرده و سعی در آسیب شناسی این دوره از نمایشگاه، در راستای بهبود کیفیت نمایشگاه صنعت ساختمان در سال های بعدی دارد.